

Arkesys raconte



Confiance + conscience = croissance !

Implanté initialement en région Rhône-Alpes, Arkesys ouvre en 2011 un nouveau centre de formation sur le site "Valentine Vallée Verte" à Marseille. Une nouvelle étape dans la croissance de ce spécialiste français de la formation bureautique et informatique créé en 1986. Pour Valérie-Anne Javelle, sa fondatrice et présidente, ce lancement est l'occasion de mettre une nouvelle fois sa devise en pratique : "confiance et conscience"…



Valérie-Anne Javelle,
présidente-directrice générale d'Arkesys

> Un concept novateur et… de bon sens (en 1980 encore plus d'actualité !)

Valérie Javelle : Au début des années 1980, avec l'avènement de la micro-informatique dans les entreprises, on constatait une réelle explosion de la demande en formation. J'observais ce phénomène, du haut de la "petite fonction" que j'occupais alors dans le service formation au siège du groupe Casino. Aussi, ai-je décidé de créer, en 1986, une première structure à Lyon, pour répondre aux besoins existants. L'époque était bénie, mais, dès le départ, j'ai voulu me démarquer et ne pas proposer une offre de service standard. Mon idée : s'adapter à l'utilisateur de l'outil informatique et non l'inverse ! Ainsi, pendant que les autres prestataires se fourvoyaient dans des stages généralistes et trop techniques pour l'utilisateur de l'époque, Arkesys est devenu leader car son offre répondait à une attente réelle de l'usager. Que veut faire une secrétaire ? Un courrier… Un comptable ? Un tableau… etc. C'est avec ce concept, novateur à l'époque, que nous avons pu nous démarquer…

> Créer et pérenniser des emplois : l'engagement d'une vie !

Valérie Javelle : J'aime mettre en application mes convictions… C'est pourquoi, très vite, je me suis entourée d'une équipe performante et stable. Contrairement aux idées reçues, les consultants formation ne sont pas tous des "vacataires", en tout cas, pas chez Arkesys ! Nous avons, bien sûr, des consultants qui amènent un regard "extérieur", mais nos formateurs sont là pour transmettre des informations contextuelles par rapport au client. Quand nous intervenons dans une société - comme récemment, lorsque nous avons remporté l'appel d'offres d'une régie de transports marseillais - nous nous engageons à ce que les mêmes intervenants assurent la formation et le suivi permanent des stagiaires.

PROVENCE PROMOTION
AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE - ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY
Les Docks - Atrium 10.5 - 10, Place de la Joliette - BP 45607 - 13567 MARSEILLE Cedex 02 - FRANCE
Tél. +33 (0)4 96 11 60 00 - Fax +33 (0)4 96 11 60 11
provence-promotion@provence-promotion.fr - www.theprovencepartnership.com





> Un réseau "de partenaires professionnels" pour servir ses clients

Valérie Javelle : Au fur et à mesure des années, nous avons lancé des appels d'offres afin de pouvoir s'entourer de partenaires dans des lieux proches de nos principaux clients : Intergros, Alloin, Total… Petit à petit la liste de nos "comptes clients" s'est agrandie dans le même temps que nous nous faisions un réseau de partenaires partageant les mêmes valeurs ! Un vrai travail de fourmi… Aujourd'hui, nous sommes riches de centres partenaires dans toute la France ! C'est le meilleur moyen de pouvoir répondre au gage d'exigence que nous entretenons avec nos clients car je crois en la confiance, à l'organisation et à la parole donnée. Résultat de tous ces efforts, nous disposons :

- d'une offre de services en formation informatique et bureautique très développée ;
- de systèmes de formation en présentiel et à distance ;
- d'une offre d'ingénierie que nos clients apprécient beaucoup ;
- enfin, de compétences pointues en méthodologie statistique sur des secteurs de niche pour des clients tels que Sanofi-Pasteur, Michelin, Inserm, Inra…

> La confiance c'est bon pour… la crise

Valérie Javelle : En 2008, lors de la crise, les 25 salariés de nos deux centres "historiques" de Lyon et St Etienne ont su rester solidaires du Groupe et hyper motivés… l'Histoire nous a donné raison ! Aujourd'hui, malgré un contexte difficile - et sachant que le secteur tertiaire est toujours le premier touché - nous continuons à prendre des risques pour créer. Il faut pouvoir donner de l'espoir et un travail aux gens : c'est l'engagement de ma vie ! Je suis, d'ailleurs, très heureuse de ce que j'ai pu recevoir en retour… Je crois aussi en la réciprocité ! C'est ce qui m'a poussé à me lancer pour une nouvelle aventure dans les Bouches-du-Rhône.

> Provence Promotion et Paca Mode d'emploi : 2 accompagnateurs de choix

Valérie Javelle : En 2011, nous avons lancé notre nouveau centre au sein de "Valentine Vallée Verte" à Marseille. Cette extension de la zone commerciale possède un potentiel très fort dont je ne doute pas un instant ! En plus de l'excellent contact avec les accompagnateurs du développement économique local, nous avons bénéficié d'un interlocuteur attitré chez Paca Mode d'Emploi. Provence Promotion nous a aussi soutenu dans le travail de fond et nous a aidé à avoir une vision globale.

> 10 emplois et plus pour 2012

Valérie Javelle : D'ailleurs, notre offre semble en retour plutôt bien reçue localement et nous amène de nouveaux clients. Nous avons déjà réalisé la moitié de notre chiffre d'affaire prévu pour 2012 et je suis en cours de recrutement d'un formateur et d'un commercial. J'ai déjà embauché un comptable, un assistant, un jeune sous contrat de professionnalisation (évolutif en CDI, bien-sûr !) et une assistante pour l'accueil. Si tout va bien, en 2012, nous serons à Marseille plus de 10 ! Je suis confiante et je continue … consciencieusement.

En savoir plus : **http://www.groupe-arkesys.com**

PROVENCE PROMOTION
AGENCE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE - ECONOMIC DEVELOPMENT AGENCY
Les Docks - Atrium 10.5 - 10, Place de la Joliette - BP 45607 - 13567 MARSEILLE Cedex 02 - FRANCE
Tél. +33 (0)4 96 11 60 00 - Fax +33 (0)4 96 11 60 11
provence-promotion@provence-promotion.fr - www.theprovencepartnership.com

